

ALGUNOS INTERESES ECONOMICOS DE ESTADOS UNIDOS EN LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

ROSA CUSMINSKY*

1. No obstante no haberse dado todavía a la publicidad el texto del Tratado de Libre Comercio (TLC) que aparentemente han acordado los gobiernos de México y Estados Unidos, en ambos países se vienen debatiendo las ventajas y desventajas recíprocas que se supone surgirían de la firma del mismo.

El debate comenzó en México a partir del año 1988 y en la nación del Norte después del mes de abril de 1990. Sin embargo, fue en el año 1989 que el gobierno de México propuso al de Estados Unidos la firma de tal Tratado y fue entonces que el presidente Bush decidió transferir tal petición de México al Congreso de su país.¹

Es probable que los lectores de habla española conozcan los argumentos sostenidos en México en pro o en contra de la firma de dicho Tratado, pero nos parece menos probable que conozcan las ventajas que en Estados Unidos se espera lograr con la firma del mismo. Por alguna razón, en la abundante bibliografía escrita en México sobre el Tratado parece que son pocos quienes se hayan ocupado de este tema, o sea, de los intereses de Estados Unidos en la firma del mismo.

Trataremos de referirnos a ello en este breve ensayo que recoge algunos resultados de una investigación que tenemos en proceso² y abrevando en fuentes tales como artículos de revistas norteamericanas y documentos oficiales de Estados Unidos donde se hace referencia al TLC y a las eventuales consecuencias para Estados Unidos.

2. Estados Unidos está padeciendo graves problemas económicos y sociales, los cuales le impulsan a buscar alivio fuera de sus fronteras. La decadencia de

* Investigadora de T.C. del Area Estados Unidos del CISEUA, UNAM.

¹ En su artículo publicado en la Revista *Ensayos*, no. 14, p. 12, (División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía) titulado "Noticias sobre el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", dice Sergio de la Peña: "Asombro justificado, por cierto, (el del presidente Bush) ya que si la Administración aceleró radicalmente la liberalización de la economía, emprendida por su antecesor, se había negado que existiese tal proyecto. Tampoco había en Estados Unidos gran interés por la cuestión. Sin duda, a raíz del Tratado que se firmó con Canadá, resurgió el tema de la integración de toda Norteamérica".

² Véase Cusminsky, Rosa, El sector fabril de Estados Unidos y la política de industrias (en preparación para el CISEUA).

su sector fabril se manifiesta sobre todo en la pérdida de mercados exteriores, debido a su menguada competitividad. Esta es una razón sustancial para inclinar a sus actuales autoridades a buscar de nueva cuenta otros mercados y a firmar Tratados de Libre Comercio, como éste que se está tramitando con México.

Las de Estados Unidos no parecen ser sólo situaciones coyunturales que se manifiestan en sus déficit, comercial y financiero, por ejemplo. Existen muchas evidencias de que sus estructuras productivas están lejos de colocarlo en la posición ventajosa de la cual disfrutó durante mucho tiempo. El ascenso desde la posguerra de economías como la de Japón, Alemania y los "nuevos países industrializados" le ha quitado supremacía en muchos renglones de su producción fabril y, aunque logró repuntar en la tasa promedio de productividad, a mediados de los ochenta algunos de sus índices volvieron a declinar.

3. Importantes debates académicos y políticos que se sucedieron desde la década de los setenta y aún continúan sirven para ilustrar aspectos salientes del desempeño económico y social de Estados Unidos. Particularmente importantes todavía hoy en día, son los que tratan aspectos teóricos y prácticos de la que se supone una declinación hacia la madurez y el estancamiento secular³ de Estados Unidos, que muchos ignoran o niegan inclinándose más bien hacia el pensamiento ortodoxo del neoliberalismo que mediante políticas macro llevará a Estados Unidos a la supremacía de años anteriores.

En estrecha vinculación con el debate al cual acabamos de referirnos y de consecuencias importantes para Estados Unidos como firmante del TLC, vale la pena prestar atención al papel competitivo que pueden llegar a desempeñar, frente a Estados Unidos, los países que han adoptado o están adoptando los nuevos procesos de producción, los llamados "flexibles" que siguen incrementando su tasa de productividad y con ello reduciendo sus costos.

En Estados Unidos, los métodos "flexibles" no parecen haber ganado sino muy lentamente la voluntad de los productores; a juzgar por muchos de los hechos que se están dando en el ámbito de las manufacturas o bienes fabriles, Estados Unidos no muestra señales apremiantes por cambiar sus procesos de producción, sino parcialmente, y ello en algunas ramas. Tampoco parece inquietarle demasiado la competencia extranjera en lo que atañe a los bienes de consumo corriente, como son los alimentos, bebidas, ropa, calzado, etc. Es de suponerse que Estados Unidos pone su mayor empeño en las industrias de alta tecnología y es allí donde aplica los nuevos procesos de producción. No sería de extrañar que buscara especializarse en aquellas industrias que exigen procesos de producción muy complejos.⁴

³ Véase Cusminsky, Rosa. "La teoría del estancamiento secular y la economía de Estados Unidos" en *Mito y realidad de la declinación de Estados Unidos*, (en preparación para el CISEUA) Seminario Internacional colectivo sobre el tema.

⁴ Véase Schaiken H. y Herzenberg S. *Automation and Global Production*, San Diego, 1987.

4. Es posible que el Tratado de Libre Comercio pueda hacer más eficiente la producción de Estados Unidos. Por una parte, con la ampliación del mercado podrían darse, con la mayor producción, algunas economías de escala y, por la otra, podrían reducirse los costos en virtud de ser más baratos los insumos proporcionados por México. Si México se desarrolla según los lineamientos que esperan los estadounidenses, los consumidores mexicanos se beneficiarán y crearán oportunidades adicionales para que las firmas norteamericanas vendan los productos que los consumidores mexicanos ya conocen y desean. Además, los obreros norteamericanos tendrán más oportunidades de empleo, precios más bajos de los artículos producidos y posibilidades competitivas mayores de Estados Unidos.⁵

5. México es uno de los mejores clientes de Estados Unidos, por el hecho de que se exportan de ahí más productos a México que a ningún otro mercado extranjero, con excepción de Canadá y Japón, que son países industrializados. Sin tomar en cuenta la desigualdad que prevalece en México en la distribución del ingreso entre sus pobladores, los estadounidenses estiman de suma importancia que su población haya crecido casi en un 10 por ciento entre los años 1984 y 1989, que actualmente ésta sea de aproximadamente 85 millones de personas y que alcanzarán a ser 100 millones en el año 2000.⁶

Este incremento poblacional, así como la proximidad geográfica entre ambos países, constituyen los dos factores de mayor atracción para Estados Unidos. Sin embargo, para convertir a México en un gran mercado de demanda efectiva es necesaria una dinámica en su desarrollo que todavía tarda en llegar.

6. Las autoridades del actual gobierno de Estados Unidos, según lo han manifestado en múltiples oportunidades, están convencidas de que México, con la desregulación económica, la privatización de las empresas antes estatales y, en suma, el libre juego de las fuerzas del mercado logrará acceder al desarrollo económico no tardando mucho. Ello significará, según se descuenta, el surgimiento de la demanda efectiva de millones de personas, que convertirá al mercado potencial mexicano en un mercado real.⁷

El gobierno estadounidense cuenta también con que, una vez firmado el TLC, con la eventual remoción de las tarifas y de los permisos de importación, con un régimen más abierto de servicios e inversiones, y la protección de sus derechos de propiedad, podrá disfrutar de ventajas competitivas que, por supuesto, México no podrá extender a otros países. Existe, sin embargo, la

⁵ Más o menos de esta manera razona Roger Wallace en su artículo titulado "North American Free Trade Agreement; Generating Jobs for Americans" (*Business America*, abril 8 de 1991), p. 3 y ss.

⁶ Entre otros, véase *Ibíd* y Schott, J. "Libre Comercio Norteamericano y los intereses económicos de los Estados Unidos", *Comercio Internacional Banamex*, Banamex, México, 1991.

⁷ Hay bastantes documentos y artículos que podrían ser citados al respecto, pero creemos será suficiente citar la continua declaración del presidente Bush quien al referirse a una de las mayores ventajas que este Tratado tendrá para Estados Unidos repite, una y otra vez, la oportunidad que se le presenta de abrir en el futuro un mercado de más de 360 millones de personas que comprendería a toda América Latina.

preocupación estadounidense de que firmas de otros países se instalen en México y puedan acogerse a los beneficios del Tratado. De ahí la importancia que parece se les está asignando en las tratativas actuales a las "cláusulas de origen".

7. Es evidente que la dinámica de un proyecto de desarrollo para México dependerá en gran medida del monto y uso de la inversión extranjera y en ese sentido se toma en cuenta que México ha sido siempre un importante destino de la inversión norteamericana. En 1989 ésta ha sido estimada en 7.1 miles de millones de dólares o sea una proporción de 62 por ciento del total de las inversiones extranjeras directas en México.⁸

8. También es objeto de pronósticos positivos para el futuro del Tratado el hecho de que el comercio entre Estados Unidos y México, sobre todo a raíz de las reformas efectuadas en este último país, se duplicaría en el plazo de cuatro años. En 1990, las exportaciones norteamericanas a México alcanzaron los 28.4 mil millones de dólares.⁹

Si las condiciones de la producción fabril mejoran, quizá con la adopción de medidas de "política industrial", sería más seguro que los productores de Estados Unidos estuvieran en inmejorables condiciones para proporcionar con regularidad al mercado mexicano los bienes que los consumidores del otro lado de la frontera están ya habituados a adquirir. De lo que no se podría tener tal certidumbre, por no contar con producción suficiente por ahora, es que los productores mexicanos de insumos para Estados Unidos estuvieran en condiciones de satisfacer las cantidades y calidades demandadas desde ese país, a menos que las condiciones de la producción mexicana mejorasen rápidamente.

El TLC (nos aventuramos a decirlo puesto que no se conoce aún su texto) que se firmará eventualmente entre Estados Unidos y México es la tercera experiencia del país del Norte después de haber firmado, en 1986 y 1989 respectivamente, Tratados (¿similares?) con Israel y Canadá. En todo caso, los observadores esperan los mismos resultados derivados del Tratado que presumiblemente se firmará con México.

9. Aun cuando el Tratado pudiera tener un efecto muy leve en el conjunto de la economía del país, podría tener un impacto significativo por regiones en Estados Unidos. Por ejemplo, tendría un efecto importante en una región si ésta tuviera una concentración relativamente grande de una o más actividades que estuvieran afectadas por el Tratado.

Por ejemplo, el Medio Este industrial de Estados Unidos tiene una concentración más bien alta de fabricación de autos y de autopartes. La incertidumbre sobre los efectos que pueda tener el Tratado sobre esta industria significa incertidumbre acerca de los efectos sobre la región.

⁸ Véase Wallace, Roger, *op.cit.*, p. 5.

⁹ *Ibidem*, p. 4.

La región fronteriza del Sur Oeste no es una región en el sentido formal, pero se la considera tal debido a su contigüidad territorial y a que toda ella está cerca de la frontera. Comprende los estados de California, Arizona, Nuevo México y Texas.

Los efectos que se esperan del Tratado en la región fronteriza son más bien conflictivos, con un efecto neto que se estima ambiguo.

Según se informa actualmente son firmas norteamericanas las que proporcionan el 98 por ciento de las materias primas y componentes utilizados por las maquiladoras.¹⁰

Los estados fronterizos no son siempre los proveedores de los insumos de las maquiladoras, aunque puede suponerse que éstos provienen principalmente de los estados de Texas, Arizona, Dakota del Norte, Missouri y Kansas que en porcentaje son los que más exportan a México.

10. En 1988 México figuró entre los diez mercados de exportación más altos para treinta y seis estados de la Unión y el Distrito de Columbia.¹¹ Fue el número uno para los mercados de exportación de Texas y Arizona. Texas dominó la exportación hacia México y representó el 44 por ciento del total de los embarques de Estados Unidos a México en el mismo año. California fue el segundo, en un lugar muy distante.

Las industrias que más exportaciones hicieron a México fueron: equipo eléctrico y electrónico, equipo de transporte, computadoras y maquinaria industrial, productos químicos, industrias metalúrgicas y artículos de metal.

El cuadro que se anexa sirve para demostrar la posición relativa de los Estados de la Unión con respecto a sus exportaciones hacia México en los últimos tres años.

Cuadro 1.
Exportaciones norteamericanas a México (por estados)
en miles de dólares.

	\$ 1987	\$ 1988	\$ 1989	% 1987-88	% 1988-89	% 1987-89
ALABAMA	80,551	114,216	156,037	41.8	36.6	93.7
ALASKA	5,293	2,678	9,942	-49.4	271.3	87.9
ARIZONA	644,677	761,786	759,494	18.2	-0.3	17.8
ARKANSAS	37,710	42,664	80,519	13.1	88.7	113.5
CALIFORNIA	2,257,263	3,241,765	4,172,918	43.6	28.7	84.9
COLORADO	69,290	79,955	96,398	15.4	20.6	39.1
CONNECTICUT	115,378	160,174	182,953	38.8	14.2	58.6
DELAWARE	28,033	38,900	51,414	38.8	32.2	83.4
DIST. DE COLUMBIA	4,932	7,063	6,627	43.2	-6.2	34.4
FLORIDA	218,998	326,336	424,199	49.0	30.0	93.7
GEORGIA	108,097	157,208	232,017	45.4	47.6	114.6

¹⁰ *Institute for International Trade*, Laredo State University, Border Business Indicator, nov. 1990, p. 2.

¹¹ Massachusetts Institute for Social and Economic Research (MISER) de la Universidad de Massachusetts. Los datos numéricos fueron tomados por MISER de la Oficina del Censo.

	\$ 1987	\$ 1988	\$ 1989	% 1987-88	% 1988-89	% 1987-89
HAWAI	61	216	22	256.5	-89.9	-64.1
IDAHO	11,238	36,331	22,652	223.3	-37.7	101.6
ILLINOIS	278,373	448,166	569,203	61.0	27.0	104.5
INDIANA	270,929	155,910	203,961	-42.5	30.8	-24.7
IOWA	66,084	93,773	116,720	41.9	24.5	76.6
KANSAS	124,979	279,445	221,210	123.6	-20.8	77.0
KENTUCKY	43,266	86,127	99,428	99.1	15.4	129.8
LOUISIANA	377,426	530,149	671,019	40.5	26.6	77.8
MAINE	2,685	10,858	11,237	304.5	3.5	318.6
MARYLAND	17,044	33,212	25,262	94.9	-23.9	48.2
MASSACHUSETTS	100,117	116,530	155,449	16.4	33.4	55.3
MICHIGAN	1,077,870	1,317,396	1,720,558	22.2	30.6	59.6
MINNESOTA	89,975	135,383	162,847	50.5	20.3	81.0
MISSISSIPPI	52,510	69,557	97,460	32.5	40.1	85.6
MISSOURI	198,713	312,727	322,043	57.4	3.0	62.1
MONTANA	1,219	2,255	19,948	85.0	784.8	1536.4
NEBRASKA	44,546	52,275	50,581	17.3	-3.2	13.5
NEVADA	2,706	5,476	22,207	102.4	305.5	720.7
NUEVA HAMPSHIRE	9,790	14,280	18,316	45.9	28.3	87.1
NUEVA JERSEY	189,017	266,749	390,817	41.1	46.5	106.6
NUEVO MEXICO	9,058	15,968	14,479	76.3	-9.3	59.9
NUEVA YORK	512,368	827,931	834,284	61.6	0.8	62.8
CAROLINA DEL NORTE	94,670	137,110	190,184	44.8	38.7	100.9
DAKOTA DEL NORTE	39,886	37,483	51,651	-6.0	37.8	29.5
OHIO	245,232	381,331	464,034	55.5	21.7	89.2
OKLAHOMA	44,248	97,769	62,369	121.0	-36.2	41.0
OREGON	19,477	23,453	38,067	20.4	62.3	95.4
PENNSYLVANIA	181,126	337,393	474,687	86.3	40.7	162.1
RHODE ISLAND	14,664	23,941	32,108	63.3	34.1	119.0
CAROLINA DEL SUR	32,350	54,853	59,751	69.6	8.9	84.7
DAKOTA DEL SUR	5,358	4,760	5,251	-11.2	10.3	-2.0
TENNESSEE	100,938	141,177	244,237	39.9	73.0	142.0
TEXAS	6,465,123	9,334,029	11,010,627	44.4	18.0	70.3
UTAH	37,088	50,985	31,758	37.5	-37.7	-14.4
VERMONT	2,570	16,351	11,550	536.3	-29.4	349.5
VIRGINIA	41,056	63,513	85,743	54.7	35.0	108.8
WASHINGTON	83,382	90,990	119,270	9.1	31.1	43.0
VIRGINIA DEL OESTE	43,988	18,567	26,273	-57.8	41.5	-40.3
WISCONSIN	77,322	83,188	135,217	7.6	62.5	74.9
WYOMING	3,374	3,055	3,824	-9.5	25.2	13.3
TOTAL						
E.U.	14,582,239	20,643,408	24,968,823	41.6	21.0	71.2

Fuente: *Massachusetts Institute for Social and Economic Research (MISER)*.

11. Algunas conclusiones y comentarios

Con todas las reservas que el caso exige, podríamos quizá adelantar algunas conclusiones y hacer algunos comentarios que consideramos pertinentes:

El éxito que del Tratado de Libre Comercio se puede derivar para Estados Unidos dependerá de que se logre la ampliación del mercado mexicano, la cual a su vez va unida a un desarrollo económico significativo de este país;

para ello la inversión extranjera creemos es de importancia primordial. Sin ella parece difícil que el Tratado alcance los fines enunciados de un mayor intercambio.

Habrà que tener en cuenta, sin embargo, que la susodicha inversión puede menoscabar la que también se supone es de importancia para Estados Unidos, sobre todo si se dirigiese hacia las manufacturas, siempre que este país quiera seguir siendo exportador de bienes y no sólo de capitales.

Un papel de mucha importancia, tanto para Estados Unidos como para México, desempeñará la expansión de los mercados de América Central y América del Sur, para lo cual se vienen ya suscribiendo Tratados de Libre Comercio similares o no, —es prematuro decirlo— al de los de Estados Unidos con México y Canadá.

12. En otro orden de ideas, sobre todo en la relación con el futuro de las manufacturas estadounidenses y sus exportaciones —y asimismo con el número de empleos que pueda proporcionar el sector— habría que pensar en los modernos procesos de fabricación a que nos hemos referido en nuestro texto. La alternativa —casi perentoria— de aplicar procesos de fabricación flexible y no los de corte tradicional (producción en masa) están, a nuestro juicio, y según lo demuestran Sabel y Piore,¹² en el centro del desarrollo de las manufacturas modernas. Tanto en Estados Unidos como en México será decisivo en materia de costos y de calidad contar con la mano de obra por emplear.

13. Entendemos que este Tratado por firmarse con México podrá proporcionar algunos beneficios netos a Estados Unidos, aunque éstos no lo serían a corto plazo. En un futuro previsible es probable que aumente, pero seguirán siendo relativamente pequeños.

Algunas organizaciones de productores de Estados Unidos sostienen que el Tratado les producirá perjuicios a corto y a largo plazo, y casi todos se refieren a las ventajas competitivas de los costos del trabajo para México y a la posibilidad de que por ello la inversión adicional de Estados Unidos en este país haga crecer con rapidez a la industria mexicana en desmedro de la norteamericana.

14. Los incentivos económicos, por más importantes que ellos sean sólo constituyen una parte del atractivo que pueda sentir por el momento Estados Unidos en la firma de este Tratado. Las consideraciones geopolíticas (que serán tratadas en otro ensayo de este mismo volumen), pueden tener a largo plazo más importancia que los circunstanciales factores económicos que hoy día actúan sobre la marcha de los hechos. No dejamos de reconocer que esos intereses geopolíticos son, a largo plazo también intereses económicos. Ello quedaría demostrado con la declaración del presidente Bush en el sentido de que se buscaría constituir un *mercado común* que incluyera a toda América Latina. En todo caso ambas razones, las geopolíticas y las económicas, se mencionaron en Estados Unidos en abril de 1990 en favor de la firma del Tratado.¹³

¹² PIORE, Michael J. y Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, 1984.

¹³ Véase *United States International Trade Commission*, Publicación No. 2275.

APENDICE

PROBABLE IMPACTO SOBRE LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS DE ESTADOS UNIDOS HACIA MEXICO

La información que damos a continuación es un resumen –casi textual– de una parte del contenido del Informe publicado bajo el nombre de *The Likely Impact on the United States of a Trade Agreement with Mexico*, por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

La parte que hemos seleccionado se refiere solamente a ocho ramas manufactureras, a saber: bebidas alcohólicas, productos automotrices, productos químicos y farmacéuticos, equipo electrónico, productos de vidrio, maquinaria y equipo, productos de acero, productos textiles.

La información que se brinda es la de un detalle (mucho más extenso en el original) de la situación de cada una de estas ramas en los últimos años, de la importancia que cada una de ellas tiene en Estados Unidos y de las perspectivas de exportación hacia México de firmarse el Tratado de Libre Comercio.

Aún cuando los datos contenidos en relación con cada industria no fueron extraídos por nosotros de las fuentes originales, estimamos confiables los que nos aporta este Informe oficial de Estados Unidos.

1. BEBIDAS ALCOHOLICAS

Desde 1985, las exportaciones de bebidas alcohólicas de Estados Unidos a México se elevaron desde 1 millón de dólares hasta alrededor de 20 millones en la actualidad. Equivale esta cifra a un 70 por ciento del total de las importaciones mexicanas de bebidas alcohólicas que consisten en bebidas destiladas en 59 por ciento, 34 por ciento cervezas y 7 por ciento vinos.

Se espera que con la firma del Tratado aumentarán significativamente, en el corto y en el largo plazo, las exportaciones de bebidas alcohólicas siempre y cuando se remuevan las tarifas aduaneras que en México alcanzan al 20 por ciento de derechos *ad-valorem*.

2. PRODUCTOS AUTOMOTRICES

Incluyen autos de pasajeros, camiones livianos y todos los componentes terminados usados en el ensamblaje de autos o partes de reemplazo de los mismos.

Para que en esta materia se liberalice el comercio entre los dos países tendrán que eliminarse las tarifas de Estados Unidos y de México, eliminarse los requisitos mexicanos de exportación del contenido de las reglamentaciones locales y liberalizarse las restricciones a la inversión extranjera en México.

3. PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS

La industria química en Estados Unidos es una de las mayores del país. Emplea directamente 820,000 personas en más de 12,000 plantas.

México fue en el año 1989 el tercer mercado para estas exportaciones de Estados Unidos, después de Japón y Canadá.

Se estima que a raíz de la firma del Tratado las exportaciones de Estados Unidos a México podrían elevarse en alguna medida con la eliminación de los derechos de importación de México que son aproximadamente 15 por ciento.

Debido a la magnitud de la industria norteamericana, el Tratado sólo tendrá un efecto escaso sobre la misma, tanto a corto como a largo plazo.

4. EQUIPO ELECTRONICO

Esta rama industrial incluye principalmente: 1) aparatos de televisión y otros productos electrónicos de consumo; 2) componentes electrónicos como semiconductores, cinescopios de televisión y artículos para los circuitos eléctricos como conectores, retrasmisores e interceptores; 3) máquinas de oficina, incluyendo computadoras y 4) aparatos de teléfono y telégrafo.

En la economía norteamericana la industria electrónica es la segunda en magnitud, en 1989 se estimaba que su fuerza de trabajo era 2 millones de personas. Es la industria electrónica mayor del mundo y la más avanzada en el desarrollo de nuevos productos y tecnología de procesos. Aunque domina el mercado interno depende de abastecedores de insumos desde el extranjero, en especial componentes y ensamblajes de manufacturas, con mano de obra intensiva que trabaja en países de bajos salarios, tales como México. La producción consiste en bienes como computadoras, aparatos de telecomunicaciones y componentes electrónicos que son intensivos en capital.

Es probable que las exportaciones norteamericanas de equipo electrónico se beneficien con el Tratado, tal vez moderadamente al principio y en términos significativos a largo plazo. Lo primero porque México tiene una baja elasticidad de precios en relación con estos productos. A largo plazo, la demanda mexicana puede incrementarse y esto beneficiará a las exportaciones de Estados Unidos.

5. PRODUCTOS DE VIDRIO

Comprende todos los productos de vidrio: ciertos vidrios planos, piezas de vidrio para el hogar y también para laboratorios; se exceptúa el vidrio plano para automotores.

En general, la rama productiva de estos artículos en Estados Unidos no sufrirá un efecto adverso como consecuencia de la firma del Tratado. Pero sin duda la importación desde México de artículos de más bajo precio tendrá efectos negativos sobre los productores de artículos similares.

Varios sindicatos y productores aislados (American Flint Glass Worker Union [AFL-CIO], Ludiana Glass Co., Libbey Glass y otras) se han dirigido a la Comisión que realizó la investigación para el documento que estamos comentando, para manifestar por escrito su temor acerca del impacto del Tratado sobre la industria de Estados Unidos; todo ello ante el recuerdo que evocan las importaciones, el cierre de plantas y la pérdida de empleos que ocurrió durante los años ochenta y la competitividad internacional de la industria mexicana del vidrio.

6. MAQUINARIA Y EQUIPO

Se espera que esta rama continúe siendo un elemento clave dentro del comercio de Estados Unidos con México, dada la necesidad que este último país tiene de bienes de capital para modernizar su producción básica y su infraestructura. Actualmente los derechos que pagan estos productos por entrar a México están entre el 10 y 20 por ciento *ad-valorem*. De firmarse el Tratado, la remoción de éstos y de las licencias de importación de México, daría probablemente como resultado un incremento moderado de las exportaciones de maquinaria y equipo norteamericanos a México. Los beneficiados serían los productores de piezas de mayor dimensión y de bienes capital, como las máquinas herramientas, maquinaria y equipo industrial, especialmente compresores y equipos de bombeo, así también como maquinaria agrícola y procesadora de alimentos, equipos de control de la contaminación y otros para el moldeado de plásticos.

A corto plazo habrá un incremento de los artículos de esta rama hacia México, pero también se cree que a más largo plazo México puede aumentar su producción nacional de maquinaria y equipo industrial.

7. PRODUCTOS DE ACERO

México ha sido uno de los principales mercados para las exportaciones norteamericanas de acero (14 por ciento del total de sus exportaciones en 1989).

A corto plazo, una revisión de tarifas de ambos países daría como resultado un mayor intercambio entre ambos, de distintas clases de acero.

La industria del acero en Estados Unidos y también la de México experimentaron importantes cambios durante la década de los años ochenta. En Estados Unidos se redujo la capacidad de producción de los fabricantes integrados o sea de aquellas empresas que fabrican el acero procesado de mineral de hierro y carbón. Estas representan entre el 70 y el 75 por ciento de la producción norteamericana. Las "*minimills*"¹⁴ representan un segmento en crecimiento de la industria en Estados Unidos y se expandieron en esa misma década.

¹⁴ Son fábricas que producen acero en escala menor en pequeños hornos eléctricos, utilizando como materia prima la chatarra reciclada.

La mitad de la producción estadounidense de acero se exporta a México y Canadá. La modernización de las plantas de acero de Estados Unidos junto con su reducción de costos, alcanzadas ambas en los últimos años, podría estimular la competencia con productos de México en algunas de sus calidades.

El incremento que se espera de las exportaciones de Estados Unidos hacia México se encuentra en la producción de lámina de acero de un valor relativamente alto, para usarse en la construcción de automóviles. Estados Unidos está a la espera de la eliminación de las tarifas aduaneras para penetrar más en el mercado mexicano. A largo plazo, la mayor parte de los productos de acero experimentará un incremento de exportaciones estadounidenses hacia México, siempre y cuando el Tratado estimule la demanda. Sin embargo, estos productos sufrirán la competencia de otros países reduciéndolos a cero en los mercados mexicanos.

8. PRODUCTOS TEXTILES

La industria textil de Estados Unidos está catalogada entre las más productivas y eficientes del mundo. En la década pasada se hicieron sustanciales inversiones en equipos y tecnología y se instalaron numerosas fábricas automatizadas. Sus exportaciones totales aumentaron entre 1984 y 1989 en un 19 por ciento.

Los derechos de entrada a los Estados Unidos en el rubro de indumentaria equivalen a 17 por ciento *ad-valorem* y para textiles 8 por ciento. Los de México son entre un 12 por ciento y 18 por ciento para textiles y 20 por ciento para indumentaria.

Las exportaciones de Estados Unidos a México en textiles e indumentaria seguirán, según se espera, aumentando en virtud del Tratado, aunque a largo plazo pueden disminuir un poco a medida que se desarrolle la industria textil mexicana.

Las exportaciones de Estados Unidos a México consisten principalmente en bienes intermedios y partes de indumentaria que se procesan y ensamblan en el sector de maquiladoras.